

## **TLC: némesis de la soberanía alimentaria**

**Colectivo Antígona**

**Colectivo de Trabajo Estudiantil “Praxis Marxista”**

Los tratados de libre comercio (TLC) entre países, particularmente entre los países en desarrollo (países del Sur) y los países del Norte, están siendo firmados e implantados en los últimos años de acuerdo a las disposiciones del FMI (Fondo Monetario Internacional), el BM (Banco Mundial) y la OMC (Organización Mundial del Comercio), en cuanto a la liberalización de los mercados para favorecer la entrada con condiciones preferenciales a países desarrollados y los que se encuentran en vía de desarrollo aún. Los TLC prevén un marco normativo por medio del cual se establecen las condiciones por las cuales cada país firmante acepta ser incluido en la dinámica internacional de comercio dentro de lo que se plantean disposiciones arancelarias e incentivos a la inversión extranjera y nacional.

Sin embargo, consideramos que la propuesta de TLC entre Colombia y Estados Unidos, que está pendiente por aprobación en el Congreso de Estados Unidos, no plantea una verdadera garantía para el sector agrícola colombiano, por lo menos en lo referente a la soberanía alimentaria.

Las prescripciones del TLC plantean ciertas condiciones al sector agrícola, que para efectos del presente trabajo tomaremos lo relativo a la soberanía alimentaria en nuestro país siendo esta *“el derecho de cada nación para mantener y desarrollar su propia capacidad para reproducir los alimentos básicos, definiendo autónomamente sus propias políticas agropecuarias”*. La soberanía alimentaria se concreta en la actual Constitución Política de Colombia en el artículo 65:

*“La producción de alimentos gozará de la especial protección del Estado. Para tal efecto, se otorgará prioridad al desarrollo integral de las actividades agrícolas, pecuarias, pesqueras forestales y agroindustriales, así como también a la construcción de obras de infraestructura física y adecuación de tierras. De igual manera, el Estado promoverá la investigación y la transferencia de tecnología para la producción de alimentos y materias primas de origen agropecuario, con el propósito de incrementar la productividad”* (Suárez Montoya, 137).

### **Antecedentes del TLC**

#### **El marco teórico oficial del libre comercio agrícola**

El libre comercio agrícola ha sido sustentado teóricamente en el modelo de ventaja comparativa de David Ricardo:

*“En un sistema completamente libre, cada país invertirá naturalmente su capital y su trabajo en empleos tales que sean lo más beneficiosos para ambos (...) por el más eficaz empleo de las actitudes peculiares con que lo ha dotado la naturaleza” (Ricardo D 1817).*

Es decir, una **ventaja comparativa** es la ventaja de que disfruta un país sobre otro en la elaboración de un producto cuando éste se puede producir a menor costo, en términos de otros bienes y en comparación con su coste en el otro país.

En Colombia este postulado es defendido por el ministro de Agricultura, Andrés Arias, quien sostiene que con la venta y exportación de productos tropicales podremos comprar todo el cereal y trigo necesario para alimentar la población...

Son muchas las razones empleadas por destacados economistas para refutar la vigencia del teorema de ventaja comparativa en la economía contemporánea. Estas son algunas de ellas:

1. No reconoce que, en el comercio actual, el tipo real de cambio de las monedas desempeña un papel fundamental en la rentabilidad de los productos transables en el comercio exterior. Muchos países devalúan su moneda para ser competitivos, buscando por este medio ventajas absolutas.
2. El mundo presente no es el de David Ricardo. Actualmente, la mayoría de los bienes agrícolas y muchos de los industriales carecen de demanda, el mundo produce excedentes por encima de lo que la sociedad puede consumir, y lo que se ocasiona es una feroz competencia en el mercado.
3. En el mundo contemporáneo el comercio no es completamente libre, ya que existen imposiciones de tipo político, que con favoritismos algunos grupos obtienen mayor participación en la renta final. Tenemos como ejemplo que en las negociaciones de la ronda de Uruguay y de la OMC se establecieron normas y reglamentos claramente favorables a los países del Norte.

### **La globalización agrícola resultante del Acuerdo de Agricultura (AoA) de la OMC**

Como primer antecedente debemos mencionar que la OMC fue uno de los productos de la ronda de Uruguay, la octava ronda de negociaciones multilaterales de comercio desde la firma del GATT. Luego de la creación del FMI y el BM, en 1948 se creó el GATT, que es el acuerdo general sobre tarifas y comercio, acuerdo que funcionó hasta la ronda de Uruguay, que duro siete años y contó con la participación de 125 países. En esta ronda se trataron temas como: productos industriales, agrarios, textiles, servicios financieros, problemas de propiedad intelectual y movimientos de

capital. Como resultado final, y como lo mencioné antes, se firma el acuerdo que da origen a la OMC, el 15 de abril de 1994.

Desde antes de existir la OMC, ya existía un sesgo contra la agricultura, como consecuencia del modelo mercantil y de las políticas macroeconómicas que habían ido adoptando algunos de los países en desarrollo. En la ronda de Uruguay se cubrió tanto la agricultura tropical como los productos de clima templado; todas las rondas preliminares de recorte de tarifas incluyeron la agricultura tropical, pero un conjunto de limitaciones y excepciones ha permitido que se hayan instituido formidables barreras proteccionistas al comercio de productos de clima templado (Suárez Montoya).

Tales barreras proteccionistas, conservadas por los países desarrollados, contrastan con que solamente 40 países en desarrollo reportaron ante la OMC apoyos domésticos a su agricultura y todos dentro de los límites permitidos. Es decir que las ventajas de las naciones del Norte deben añadirse a las limitaciones presupuestales de las naciones de ingreso medio y bajo para soportar políticas y actividades a favor de la soberanía alimentaria.

Debido a que los cuantiosos subsidios de la agricultura del Norte deprimieron los precios mundiales de los productos de clima templado, principalmente los cereales, y forzaron a los distintos países a cubrir su déficit alimentario con importaciones, así entre los daños ocasionados por la política comercial internacional consignada en la AoA a las políticas internas de soberanía alimentaria de las naciones importadoras, se encuentra la reducción de sus ingresos fiscales por la rebaja de las tarifas aduaneras y por ende la disminución de los recursos que las apoyaban.

Todo esto ha dejado como única alternativa a muchos países la generación de productos tropicales, para exportación, reduciendo seriamente la producción de alimentos de primera necesidad como cereales, trigo, generando un grave déficit en la producción necesaria para alimentar la población. Para el caso colombiano se ha visto reducida la producción de cereales y oleaginosas, y el aumento en la producción de banano, caña de azúcar y palma aceitera, con el agravante de ser monocultivos que degradan y erosionan la tierra cultivable.

### **Apertura económica y crisis en el sector agrario**

La aplicación de las políticas de apertura, bajo la orientación del BM, el FMI y la OMC, tomó fuerza durante la administración de César Gaviria. El primer impacto fue que en la exposición de la producción nacional a los mercados internacionales se percibió la baja competitividad de la agricultura colombiana.

Para entonces la reducción de aranceles para las importaciones de origen agrícola pasó de 34% a comienzos de la década a 11% en el momento crítico de la apertura para 1994. En este momento se sintieron fuertes efectos sobre la oferta nacional, agravados por las deformaciones que las relaciones políticas y económicas propias del país habían impuesto en la producción nacional, se evidenció el monopolio sobre los factores de producción agrícola (tierra, tecnología, capital, fuerza de trabajo y agua), además la incapacidad de producir a gran escala o competitivamente ya que en Colombia los subsidios para la producción agrícola son casi inexistentes, y a cambio se produjo un alud indiscriminado de productos extranjeros debido a la pérdida de las barreras proteccionistas, lo que produjo la quiebra de los pequeños y medianos productores y, lo más grave, se puso en riesgo la soberanía alimentaria nacional.

### **Las tres crisis de la década de los 90 (1992, 1996, 1999)**

Sobre la crisis de 1992 se han planteado muchos factores como las posibles causas; el BM dijo que ésta fue producto de choques exógenos como la caída de precios internacionales, la influencia de un clima con sequía y la violencia (Suárez Montoya, 73). Además, afirma que la apertura económica, adelantada por el gobierno de César Gaviria en 1990, no había sido la causante de dicha crisis.

Sin embargo, otras instituciones y autoridades económicas, atribuyeron directamente a la apertura económica del 90 y a las políticas neoliberales la responsabilidad de la crisis agrícola de 1992. La Contraloría General de la República *“advirtió sobre la seguridad alimentaria al decir en ese informe que los elementos estratégicos de la seguridad alimentaria no deberían quedar relegados a una posición apenas implícita, indefinida o simplemente inexistente dentro de la estrategia general de la apertura y liberalización del sector agropecuario”* (Suarez Montoya 741), donde cultivos como el arroz, la cebada, el maíz, la soya, el sorgo y el trigo disminuyeron de manera dramática del 90 al 92.

Intelectuales como Jorge Enrique Robledo opinaron al respecto que el sector agrícola había sido el más golpeado por la apertura. Las importaciones crecían a un ritmo acelerado mientras que las exportaciones disminuían cada vez más, los cultivos semestrales fueron los que recibieron directamente el impacto de la apertura, ya que países como EU tienen la capacidad de producir este tipo de cultivos a gran escala gracias a las tecnologías, subsidios, maquinaria, avances científicos, etc., que aquí en Colombia no hay. Lo más grave de esto es que estos cultivos configuran la soberanía alimentaria nacional, y si *“un país no garantiza la producción de la dieta básica de su pueblo, no tiene ninguna posibilidad de mantener su independencia y soberanía nacional”* (Suárez Montoya 75).

Entre los resultados de esta crisis se puede observar el deterioro del sector agrícola con un crecimiento del PIB de 0% luego de haber logrado en 1990 un crecimiento de 8,2%. Una drástica disminución de las tierras destinadas para cultivos semestrales (alimentos de la canasta básica como cereales, granos, etc.), mientras que los cultivos tropicales (palma, caña, cacao, banano, flores, etc) obtuvieron alzas. Dado lo anterior, los agricultores se vieron obligados a desplazar su trabajo hacia este tipo de cultivos permanentes de tardío rendimiento, que al mismo tiempo erosionan la tierra.

En 1996, el crecimiento del PIB en el sector agrícola fue de -4,33% que, en comparación con el de 1992, fue bajo. Las causas de esta crisis son las mismas de 1992, sólo que en esta ocasión, las cosas se agravan aún más. Los precios internos ya no son determinados por las dinámicas internas del mercado sino por la estructura de precios externos. Entonces los precios de nuestra agricultura se ven vulnerados por las ventajas absolutas de otros países, donde existen todos esos elementos que ya habíamos mencionado anteriormente (tecnología, maquinaria, subsidios, más mano de obra, avances científicos, etc.) que hacen que dicho país tenga una ventaja absoluta en comparación con las capacidades de nuestra producción agrícola. Así, una vez más los cultivos tropicales como la palma aceitera y la caña de azúcar se configuraron como única opción para los agricultores derrotados en los cultivos semestrales. Se estaba planeando desde entonces la especialización hacia cultivos tropicales permanentes.

### **IMPORTACIONES AGROPECUARIAS, VOLUMEN Y VALOR (1990-1996)**

<b>Año</b>	<b>Volumen (toneladas)</b>	<b>Valor (millones de dólares)</b>
1990	1.983.800	559,8
1991	1.678.700	437,9
1992	2.847.900	719,2
1993	3.269.400	893,2
1994	4.334.800	1.269,5
1995	4.581.000	1.594,8
1996	5.606.100	1.992,3

Fuente: tomado de *Revista Banco de la República*, vol. LXX, N° 841, noviembre 1997, p.12.

Pese a esta nueva crisis en la década de los años 90, no se hizo una corrección de las variables fundamentales, por lo que inevitablemente ocurriría en 1999 otra caída en el agro que esta vez sería mucho más dramática por estar acompañada de la peor crisis económica que ha vivido el país. Este año convergen varios factores entre los cuales se encuentra el déficit en la balanza de pagos que comenzó luego de la

apertura económica. Este déficit llegó a ser insostenible, por lo que el país comienza a endeudarse de una manera exagerada.

El desajuste en la balanza de pagos llevó a *“una reducción de la oferta monetaria que encareció el crédito y conllevó grandes dificultades a las empresas y a los hogares para honrar sus obligaciones, incluyendo a sectores del agro. La reacción en cadena provocó la quiebra del sistema financiero y muy especialmente de la banca pública, así sucumbió del todo la Caja Agraria y el Banco Cafetero (Bancafé) y un grupo importante de las empresas financieras del Grupo Cafetero”*(Suárez Montoya 84).

### **Política pública para el agro colombiano y el libre comercio**

En primer lugar debe recordarse que el principal instrumento para fomentar la producción de un país es la política económica. Es decir que tanto las políticas fiscales como las cambiarias y monetarias deben orientarse al apoyo y al fomento de la producción y del trabajo nacional. Tanto la tasa de cambio como la tasa de interés, la inflación y las políticas tributarias deben intentar cumplir con este propósito. Una estructura tributaria regresiva que golpea el consumo de vastos sectores de la población, un mercado de divisas donde se limita la intervención de la autoridad pertinente para evitar la inestabilidad, una moneda que circula supeditada a los objetivos de una inflación baja, de igual modo una política pública que restringe los ingresos de los productores vía precio y de los trabajadores por la vía del control del salario, todas estas políticas inadecuadas para el desarrollo de la producción, son el modelo de política económica que de acuerdo con el dictamen del FMI ha predominado en Colombia los últimos años.

Para definir el norte de su política sectorial, el estado colombiano ha definido la especialización del agro en generación de productos tropicales para exportación, desechando paulatinamente la producción de alimentos para abastecer el mercado interno. En consecuencia, la institucionalidad sectorial del agro se fortaleció para ejecutar el nuevo plan de los agronegocios, teniendo ahora como base ejecutora el Incoder y nuevos lineamientos para orientar la política. Lineamientos que impulsan la consolidación de proyectos productivos que estén en la línea del agronegocio. La introducción de nuevos agentes, incluidos los capitales financieros nacional e internacional, como actores válidos para participar en los agronegocios, refuerza el interés de imprimir un viraje al campo colombiano en esa dirección; y el desinterés por la suerte de millones de productores rurales de productos para abastecer el mercado interno, de las comunidades indígenas, campesinas y afrocolombianas de nuestro país, a todos los cuales les espera un futuro de miseria, hambre y despojo de sus territorios.

En el caso del estatuto de desarrollo rural, como menciona Héctor Mondragón, esta ley ni siquiera menciona la soberanía alimentaria. El ministro de agricultura, Andrés

Arias, quien encabezó los debates, se negó a incluir este tema en el texto. Esta es la lógica del TLC y de las transnacionales que quieren someternos con la comida. Ofrecen alimentos supuestamente más baratos y, cuando ya han arruinado la producción nacional, elevan los precios en el mercado. El TLC concuerda con el estatuto rural en múltiples formas, tanto por su negación de la soberanía alimentaria, tanto porque la aprobación del estatuto rural, previa a la del TLC, permite incluirlo dentro del paquete de “estabilidad jurídica” que no podrá ser modificado sin indemnizar a las transnacionales y así pueden eternizarse normas que no benefician para nada a los pequeños y medianos productores y menos a la población indígena, campesina y afrocolombiana.

### **Un panorama de competencia desleal entre Colombia y Estados Unidos**

“El TLC entre Colombia y EU pretende transformar el agro eliminando o reduciendo en grandes proporciones las funciones principales que hasta ahora ha tenido en cuanto a la provisión de alimentos, la cual quedó ya bastante menguada con la aplicación del neoliberalismo, y en cuanto a la elaboración de bienes primarios para la industria nacional hacia el mercado interno, especializándolo en bienes para la generación de divisas ligados a las cadenas internacionales de la agroexportación.

La táctica de Álvaro Uribe se sintetiza en *“ceder parte del mercado interno a cambio de ganar parte del externo, lo que significa una lesión enorme a la soberanía alimentaria del país”* (Suárez Montoya, 137).

El TLC va en detrimento de los intereses nacionales colombianos en todo sentido. En primer lugar porque las medidas que se toma son claramente desventajosas para el país, al tiempo que beneficia los intereses económicos estadounidenses, constituyéndose como una salida más de la superproducción agrícola de ese país; y por otra parte porque estamos partiendo de condiciones de desventaja, ya que de un lado en Colombia no existen políticas de protección a los pequeños y medianos productores dedicados al cultivo de cosechas semestrales, tal como se profundizó en el apartado pasado, y porque del otro lado tenemos que se exige la eliminación –o no creación- de medidas que generen “distorsiones de mercado” (como subsidios, prestaciones sociales a los trabajadores, entre otros) para asegurar el óptimo funcionamiento del libre mercado.

A pesar de esto, las restricciones sólo aplican para un lado: EU cuenta con un marco jurídico y políticas públicas que protegen fuertemente el sector agrario de su país, generando una situación de competencia desleal, debido a las numerosas intervenciones y subvenciones provenientes del Estado hacia el sector productivo.

## **Políticas estadounidenses para el sector agrario, generadoras de la competencia desleal**

*“La fortaleza de EU en sectores de alimentos y géneros estratégicos es el resultado de un acumulado del acceso democrático a la tierra que durante varios siglos se garantizó y del conjunto de políticas públicas que por más de un siglo han apoyado sin ninguna reserva a su sector rural” (Suárez Montoya, 2007, 152).*

Aunque la tendencia actual es una creciente y progresiva concentración de la tierra, históricamente, desde que se dio la colonización, se daba la oportunidad a las personas de trabajar y después tener acceso a la posesión de la tierra. Esto facilitó que el sector agrario tomara bastante fuerza y que el gobierno estadounidense tuviese en cuenta las necesidades de este gremio desde el principio de la formación de la nación. El desarrollo agrario fue permanente además de que estaba respaldado por la implementación de las diversas y nuevas tecnologías correspondientes, generando una sobreoferta que debía ser gestionada de alguna manera. Antes de los 80 hubo políticas de gobierno destinadas a darle subsidios a los trabajadores para que mermaran la producción, pero en adelante las políticas se harían *“con base en la expansión de las demandas externas para los productos norteamericanos valiéndose de la liberación de los mercados, puesta en boga desde finales de los años 80”* (Suárez Montoya, 2007, 153).

*“Así las ayudas internas gubernamentales se iban enfocando con otro propósito: más que financiar incentivos a fin de alentar a los productores a participar en programas de administración de la oferta, se utilizarían para subsidiar los bajos ingresos obtenidos por éstos en un mercado interno sobreofrecido, con lo cual los comercializadores podrían colocar en el exterior a importes aun por debajo del costo de producción de millones de toneladas que representan los excedentes exportados por EU”* (Suárez Montoya, 2007, 153).

En este sentido, desde el Gobierno se promovían medidas que apoyaban al sector agrario, haciendo posible que los grandes comercializadores pudiesen comprar lo más barato posible y vender lo más caro posible en el extranjero, pero siempre por debajo del precio que otros oferentes podían poner sus productos en el mercado. En otras palabras, desde EU se fijaban los precios de mercado, dificultando a los demás países dedicados a la venta de éstos, teniendo en cuenta que estaban muy por debajo del precio ofrecido por los demás países que no cuentan con los subsidios que ofrece el gobierno norteamericano.

Las subvenciones que otorga el gobierno de EU al sector agrario están enmarcadas, en general, en una política económica destinada a generar excedentes por medio de una balanza comercial excedentaria, es decir, por medio del aumento mayoritario de las exportaciones en relación con las importaciones. Pero además, lo que importa

EU es aprovechado por las fuertes industrias internas que procesan las materias primas extranjeras, haciendo posible la devolución de estos mismos productos a mayores precios debido al procesamiento de los mismos. Por ejemplo, desde la entrada en vigor del Nafta, *“las exportaciones de frutas a EU aumentaron 76% y las de hortalizas 26%. Sin embargo, entre 1994 y 2000 las importaciones de conservadas y deshidratadas 300%. Esto quiere decir que México exporta más fruta pero EU nos la devuelve procesada”* (Suárez Montoya, 2007, 141).

Los subsidios y ayudas son de diferente tipo, siendo pertinente destacar, en el marco de la ley agrícola de 2002 o la Nueva Farm Bill:

- Programa de pagos contra-cíclicos: se fija un precio-objetivo, el cual permite que cuando se presenta que el precio de venta fuera inferior al precio objetivo, se hace un pago equivalente a la diferencia. Esto permite que a pesar de los altibajos del mercado, el sector agrario esté “blindado” de las condiciones desventajosas producidas en las dinámicas de mercado. Incluso esta medida está también respaldada por préstamos otorgados por las deficiencias de mercado.
- Pagos directos:
  - a) Pago por unidad producida, otorgado a cada productor por su producción.
  - b) Tasa de cobro de los préstamos que opera a muy bajo interés si el producto se transó por debajo del precio mínimo establecido para gozar de tal beneficio.
  - c) Precio-meta del mercado: al agricultor se le reconoce la diferencia en toda transacción que se haga por debajo de dicho valor.
- Préstamos de comercialización de la mano con programas de soporte de precios como el de incentivos a la exportación. Se trata de desarrollar y expandir la oferta comercial de EU en productos y mercancías en los mercados mundiales y para la *“provisión de ayuda alimentaria internacional”*, haciendo énfasis en un mayor desarrollo de mercado y en productos con valor agregado (Suárez Montoya, 2007, 162).

Articuladas estas medidas, existen otras como *“Programas de conservación como el de protección de la tierra para cultivos, reserva en pastos, incentivos de calidad ambiental, seguridad para la conservación, y humedales de reserva, en conjunto contarán entre 2003 y 2011 anualmente desde U\$ 3.000 millones hasta llegar a U\$ 5.000 millones”* (Suárez Montoya, 2007, 162).

Sin embargo, el problema con estos subsidios es que no están destinados al grueso de los productores norteamericanos sino a los que más tierras y capital poseen, y que por lo tanto más tierras y capital van acumulando a medida que cuentan con mayores prerrogativas comparativas. Esto se da debido a que, entre los requisitos para obtener los subsidios y las demás ayudas a la producción, es necesario cumplir

con ciertas metas de producción que sólo están en capacidad de cumplir los grandes detentores de tierra.

*“Los subsidios agrícolas en EU son extremadamente concentrados, en regiones geográficas, en productos (tabaco, cebada, maíz, trigo, algodón, avena, arroz y sorgo) y en productores. (...) las subvenciones están concentradas en un número reducido de grandes unidades de producción. La razón de la elevada concentración es que el monto total de subsidios depende de la suma total de cultivos de los programas que se producen en cada granja. (...)*

*Organizaciones como la conservadora Heritage Foundation, crítica acérrima de este sistema, denunció que el 65% de los subsidios se destinaron al 10% de los receptores, incluyendo algunas empresas que figuran en la lista de las 500 mayores compañías del mundo de la revista Fortune. Una sola empresa arrocera, la Riceland Foods, en Arkansas, en 2003 recibió US\$ 110 millones por concepto de subsidios, más que lo recibido por 11 estados, al paso que existen 78 granjeros que reciben más de un millón de dólares anuales. Entre 1991 y 2002, los subsidios se triplicaron para los grandes productores; en cambio, se mantienen estables para los pequeños. Algunos recursos recibidos por grandes beneficiarios se usan para adquirir nuevas granjas, reforzando con ello la tendencia a la concentración que en EU ha caracterizado a ese sector en los últimos años” (Suárez Montoya, 2007, 164).*

Esta situación hace que la riqueza se concentre cada vez más en manos de unos pocos y además que se haga posible que las mismas personas puedan ser las que desarrollan las tecnologías e insumos agrícolas, entre los que se encuentran las nuevas semillas transgénicas de maíz y soya principalmente cuya *“fabricación está altamente concentrada; un puñado de firmas multinacionales las tiene controladas bajo el sistema de patentes; Monsanto, de EU, posee el 80% de las plantas transgénicas, Aventis el 7%, Syngenta el 5%, BASF el 5% y Du Pont el 3%. Es el mismo grupo que maneja el mercado de pesticidas y semillas certificadas”* (Suárez Montoya, 2007, 170). Para agravar la situación, toda esta producción de semillas transgénicas que no se pueden conservar y cuyas plantas no generan nuevas semillas obligando a los productores a comprar otras nuevas en cada ciclo productivo, están respaldadas por patentes que mantienen el monopolio sobre las mismas.

Respecto de las consecuencias de la producción de cultivos transgénicos sobre la salud humana, no se tienen mayores evidencias de problemas generados, a excepción de ciertas alergias que se dieron en Japón e Inglaterra frente a una variedad específica de semillas; pero en adición a esto, en términos de las consecuencias sobre la producción de cultivos no-transgénicos los *“fenómenos naturales como la polinización cruzada favorecen la 'contaminación genética' sobre semillas convencionales al transferirse genes transgénicos. En la medida en que avancen será más difícil mantener una agricultura diferente en paralelo”* (Suárez Montoya, 2007, 170).

Son las mismas empresas o grandes multinacionales las que terminan dedicándose a la producción, industrialización y comercialización de los productos. Hay una creciente centralización de las funciones del ciclo productivo, haciendo que sean los mismos que fijan los precios y deciden sobre las actividades a las que deben dedicarse los países del Tercer Mundo. que están cada vez más relegados a importar los alimentos básicos de la canasta familiar.

Pero además, los productores que se han logrado mantener en la jugada, están pasando a un segundo plano ya que *“los grandes protagonistas del 'libre comercio' de géneros agrícolas son los comercializadores y no los productores ni los consumidores. Las señales de precio y mercado serán enviadas según los intereses y conveniencia de este 'eslabón' de la cadena, las normas negociadas en los tratados depositan los grandes beneficios en él”* (Suárez Montoya, 2007, 166).

*“Las poderosas empresas comercializadoras de EU no solamente trafican con los géneros elaborados dentro de sus fronteras sino también con aquellos allende a los mares, en otros climas como los tropicales; por su poderosa palanca financiera y su fortísima capacidad productiva de administración y de acumulación de modernos y numerosos medios de transporte y de manipulación y manejo de inmensos volúmenes de mercancías desarrollan un papel dominante para comerciar, en especial con bienes primos, para obtener jugosas ganancias en los mercados de destino donde los distintos géneros gozan de alguna demanda efectiva”* (Suárez Montoya, 2007, 168).

*“La principal consecuencia de la aplicación de estos distintos programas y mecanismos es que probablemente los productores estadounidenses terminen aislándose de las señales del mercado, y generando situaciones de competencia desleal en los enmarcados internacionales de los productos subvencionados”* (Suárez Montoya, 2007, 164). Esto, en el marco del TLC con Colombia, o de cualquier TLC, dificulta enormemente la posibilidad de tener éxito en términos de competitividad, ya que es imposible aspirar a ciertos niveles mínimos de excedentes cuando la única manera de vender los productos es ofrecerlos por debajo de los precios de producción, o bien, trasladar las pérdidas a los trabajadores, generando desempleos o disminuyendo los salarios a niveles tan bajos, que ni siquiera garantizan la reproducción de la misma mano de obra.

Más aun, es claro que estos subsidios están destinados a que EU sea el proveedor principal de los productos básicos que, aunque se supone que cuentan con una demanda inelástica, está comprobado que esta demanda es elástica en países del Tercer Mundo, donde las personas, al no percibir los suficientes ingresos, simplemente deben disminuir su consumo alimentario. Con estas medidas que propenden por la competencia desleal, se aceleran los procesos de dependencia y de crecientes contradicciones sociales en un mundo que, aunque la propiedad es de los

grandes capitales, está conformado por una mayoría pobre que nadie sabe hasta cuándo estará dispuesta a aguantar hambre.

### **Puntos críticos del TLC para sector agrario en Colombia**

Teniendo en cuenta lo dicho por Aurelio Suárez, podemos ver que los puntos más importantes del TLC en su relación con el agro podrían resumirse en: 1. Lo correspondiente a los aranceles; 2. Los subsidios agrícolas de cada país donde se discuten medidas de apoyo para los agricultores norteamericanos específicamente; 3. Los mecanismos de salvaguardia para productos sensibles; 4. Renuncia a la intervención del Estado en la intermediación comercial, ésta ahora corresponderá a las firmas privadas; 5. Cuando Colombia negocie con un tercer país, si establece ventajas para dicho intercambio superiores a las que tiene con EU, automáticamente esas ventajas se extenderán a la nación norteamericana. Esta cláusula no es recíproca, por lo tanto, sólo Colombia está obligada a llevar a cabo tales prerrogativas (Suárez, 2007. Págs. 173-174).

Los anexos del TLC muestran especificaciones para la comercialización de cada producto que se dividen en tres grupos: el primero controla hasta cierto número de años la cantidad de producto que puede ingresar sin pagar impuesto alguno, esa cantidad va creciendo cada año hasta que al final del plazo total se queda con aranceles en cero. Aunque en el acuerdo está controlado el número de años durante el cual se controlará el volumen de producto.

En el segundo grupo se ubica la mayoría de productos para los que desde el primer año del TLC podrá ingresar cualquier volumen de producto sin ningún arancel.

El tercer grupo es en el que se eliminarán los aranceles gradualmente en un plazo que va entre 5 y 15 años. En el año límite el arancel llegará a cero y cada año dependiendo de la demanda podría ingresar cualquier cantidad sin límite alguno y pagando el arancel que le corresponda a cada producto particular (Suárez, 2007. Pág. 179).

Para completar, se admite que ingresarán productos procesados y de calidades inferiores; se asumen los cuartos traseros de pollo como deshechos, arroz partido, vísceras de carne bovina, preparaciones cárnicas, muslos sazonados, residuos industriales de trigo, cebada, avena, maíz o soya, gallinas viejas y de calidades inferiores así como de los productos manipulados genéticamente (Suárez, 2007. Pág. 179).

Con respecto a los aranceles, el TLC establece 13 categorías diferentes para el manejo arancelario con las que se fijan términos definidos que, en resumen, establecen en qué periodos de tiempo, en qué porcentaje y bajo qué condiciones los

aranceles de los productos irán disminuyendo. También se establecen las cantidades de producto que podrán ingresar al país. En este punto podemos empezar a hablar específicamente del punto relacionado con las salvaguardias que por ejemplo establecen que EU exportará hacia Colombia cantidades fijas de productos libres de aranceles, pero, si desea sobrepasar ese volumen, deberá pagar unos impuestos que se fijarán previamente.

Sin embargo, cada año ese volumen podrá ir creciendo paulatinamente al mismo tiempo que el arancel irá disminuyendo hasta desaparecer. A partir de ese momento EU podría exportar las cantidades de producto que desee libres de aranceles. Podemos ver lo que ocurre específicamente con los siguientes productos:

**Leche líquida y crema**

Año	Cantidad (Tons. Métricas)
1	110
2	121
3	133
4	146
5	161
6	177
7	195
8	214
9	236
10	259
11	Ilimitada

*Tratado de Libre Comercio, Apéndice I con modificaciones al HTSUS sujeto a la nota 4 de las notas generales de Estados Unidos. Pág. 2*

**Mantequilla**

Año	Cantidad (Tons. Métricas)
1	2200
2	2420
3	2662
4	2928
5	3221
6	3543
7	3897
8	4287
9	4716
10	5187
11	Ilimitada

*Tratado de Libre Comercio, Apéndice I con modificaciones al HTSUS sujeto a la nota 4 de las notas generales de Estados Unidos. Pág.*

Por otro lado, Colombia aceptó quitar los aranceles a todos los productos que tengan subsidios a la exportación, lo cual podría verse como declarar la desaparición de la agricultura incapaz de competir en esas condiciones. Mientras tanto la agricultura estadounidense puede mantenerse con sus políticas internas de ayuda agrícola y para completar, de hecho, legalizó el “*dumping*” (Suárez, 2007. Pág. 175), eso implica que las empresas fijan un precio para los bienes exportados inferior al de los mismos bienes del país.

Cuadro II-11

TLC, CONDICIONES EN LAS CUALES COLOMBIA DIO INGRESO A LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS DE ESTADOS UNIDOS

Producto	¿En qué año ingresará a Colombia libre de impuestos?	¿Qué impuesto pagará en el primer año?	¿Qué cantidad podrá ingresar a Colombia sin impuestos desde el primer año?	¿Cuánto crecerá por año esa cantidad que ingresará sin impuestos?
Arroz blanco	19	80%	79.000	4,5%
Carne de pollo (muslos)	18	164,4%	26.000	4,5%
Leche en Polvo	15	33%	5.000	10%
Maíz amarillo	12	25%	2.000.000	5%
Maíz blanco	12	20%	130.000	5%
Sorgo	12	25%	20.000	5%
Frijol	10	60%	15.000	5%
Visceras y despojos cárnicos	10	43,8%	4.400	5%
Carnes Industriales	10	80%	2.000	5%
Aceite de soya	10	24%	30.000	3%
Lacto	1	0%	Cualquiera	-

sueros				
Trigo	1	0%	Cualquiera	-
Cebada	1	0%	Cualquiera	-
Papa	1	0%	Cualquiera	-
Algodón	1	0%	Cualquiera	-
Frijol soya	1	0%	Cualquiera	-
Harina de soya	1	0%	Cualquiera	-
Torta soya	1	0%	Cualquiera	-
Aceites (oliva, palma, etc.)	1	0%	Cualquiera	-
Carne de pollo (pechuga s)	1	0%	Cualquiera	-
Carne bovina cortes finos	1	0%	Cualquiera	-
Leche líquida	1	0%	Cualquiera	-
Carne de cerdo	5	30%	0	Según Demanda
Aceite de girasol	5	24%	0	Según Demanda
Azúcar panela y otros dulces	15	47% - 38%	0	Según Demanda
Café	5	20%	0	Según Demanda

Fuente: Suárez, Aurelio, “El modelo agrícola colombiano y los alimentos en la globalización”, Pág. 180

Por otro lado, aparece otro gran problema en relación con las exportaciones de Colombia hacia EU, ya que *“cualquier país que quiera introducir sus productos agropecuarios a EU debe cumplir con los reglamentos sanitarios establecidos, incluyendo las reglas de las firmas privadas”* (Suárez, 2007. Pág. 175).

El Ministerio de Agricultura, en un texto presentado para mostrar los logros y ventajas que traería el TLC para Colombia, afirmó que *“el esquema de desgravación arancelaria acordado para el ámbito industrial maximiza las oportunidades competitivas de nuestro aparato productivo. Abre el acceso libre de aranceles para el 99% de los productos de exportación colombiana de manera inmediata. Colombia otorga desgravación inmediata para el 82% de nuestras importaciones de EU, la mayor parte, bienes de capital o bienes no producidos en el país”*<sup>1</sup>. Sin embargo, debido a las exigentes condiciones sanitarias y demás barreras no arancelarias que además se vieron acentuadas después del atentado terrorista del 11 de septiembre, en el corto plazo no será factible tener exportaciones colombianas. Aquellas producciones que reciben muchas ayudas del Estado jamás podrán contar con la posibilidad de exportar.

Las exportaciones tradicionales como el café verde, el banano y plátano, desde antes de este tratado no contaban con ningún arancel, por lo que el TLC no les brinda ninguna ventaja nueva. Tampoco se pudo obtener el derecho de exclusividad de la marca Café de Colombia y en cambio sí se negoció la exclusividad de las marcas estadounidenses de whiskey Bourbon y Tennessee (Suárez, 2007, Pág. 183).

Ya que en Colombia no hay la capacidad técnica necesaria para garantizar los niveles de higiene, áreas libres de ciertas patologías, enfermedades, exceso de pesticidas y otros contaminantes. De esta manera, las partes que EU acordó liberar de aranceles para Colombia, no cumplen con esas exigencias que el país estipula para el ingreso de los productos extranjeros. Por eso, se creó un comité en el TLC que organizaría un foro para ampliar la comprensión sobre las exigencias sanitarias de EU, así como hacer recomendaciones:

*“Artículo 6.3: Comité Permanente Sobre Asuntos Sanitarias y Fitosanitarias.*

*1. A más tardar 30 días después de la fecha de entrada en vigor de este acuerdo, las partes establecerán un Comité Permanente sobre Asuntos Sanitarios y Fitosanitarios (“el Comité Permanente”). Los objetivos del Comité Permanente serán impulsar la implementación por cada una de las partes del acuerdo MSF, proteger la vida o salud de las personas, los animales o de los vegetales, impulsar las consultas y la cooperación entre las partes sobre asuntos sanitarios y fitosanitarios y abordar las medidas que afecten al comercio entre las partes”*<sup>2</sup>.

Este comité no tiene ningún poder de decisión. Mientras tanto, *“el rigor de las normas sanitarias es tal que se llega a cuestionar si se trata de tretas o de barreras ficticias, que simplemente pretenden proteger a sus productores o asegurar que el*

---

<sup>1</sup> Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, “Tratado de Libre Comercio de Colombia con Estados Unidos. Principales Logros”

<sup>2</sup> TLC, Capítulo 6 “Medidas Sanitarias y Fitosanitarias”, Pág. 1

*comercio de dichas mercancías quede en manos de firmas de la nación importadora”.* (Suárez, 2007. Pág. 178).

Otro factor agravante de las difíciles condiciones sanitarias impuestas por EU es el alza que eso genera en los bienes producidos por Colombia, medidas que hacen insostenible la competencia en el mercado estadounidense con respecto de los productos nacionales que además están beneficiados porque *“EU conserva los subsidios agrícolas y las partes respaldan la decisión de discutir las medidas de apoyo interno a los agricultores norteamericanos en el seno de la OMC”* (Suárez, 2007. Pág. 173).

Suárez resalta que existe un factor adicional que hace más complejo el problema y es el del nivel de concentración en la producción. Esto pone de relieve el problema de la competencia imperfecta. El maíz es el que experimenta los más altos niveles de concentración, seguido de la producción de oleaginosas, arroz, lácteos, avicultura, papa y cítricos. Para 1996, cuatro empresas controlaban el 50% del mercado de café tostado. La mitad de las ventas mundiales de chocolate son de sólo seis empresas chocolateras. Esa concentración creciente afecta el acceso a los mercados así como los ingresos de los países a un mercado que intenta dirigirse hacia el libre comercio mundial (Suárez, 2007. Pág. 177). De esta manera, se hace evidente que, como dice Suárez, el abaratamiento de los precios es un sofisma.

### **¿Son los productos tropicales una buena alternativa para Colombia?**

*“Tal vez ustedes crean, señores, que la producción de café y de azúcar es el destino de las Indias Occidentales. Hace dos siglos la naturaleza, que no se preocupa por el comercio, no había plantado allí ni caña de azúcar ni plantas de café”*  
Karl Marx

Cada vez es más evidente el incremento de los cultivos tropicales tanto en su superficie cultivada como en producción en Colombia, obedeciendo así a la tesis fundamental del libre comercio que es la división internacional del trabajo. En el caso colombiano la especialización de la producción se ha hecho en palma aceitera, plátano, yuca, cacao, cultivos forestales, caña para azúcar y para etanol.

Las ventas externas de azúcar de Colombia, como las de la mayoría de los exportadores, son excedentes para complementar las producciones deficientes de grandes naciones consumidoras de este producto como EU y China, pero este producto es exportado sin el proceso industrial completo y en estas potencias es completado el proceso. Es así como los países productores se convierten en fuente de aprovisionamiento de las materias primas que están dirigidas para abastecer los grandes mercados. Como dice Héctor Mondragón, en Colombia Ardilla Lülle es el

principal promotor de los proyectos de producción de etanol o alcohol carburante. Sus ingenios Cauca, Providencia y Risaralda producen el 65% de etanol colombiano a partir de azúcar. Esto está estrechamente relacionado con la ley 693 del 2001 que, en una maniobra política, ordenó que a partir de septiembre del 2006 la gasolina en las ciudades colombianas de más de 500 mil habitantes debe contener etanol, beneficiando así al Grupo Ardilla Lülle y su monopolio sobre esta mercancía. Por otro lado EU desea que crezca la producción de etanol y otros biocombustibles para solucionar su crisis energética y, en concreto, en el caso colombiano requiere que el petróleo sea exportado, de manera que le conviene que en Colombia se consuma más biocombustible.

La especialización en productos tropicales no sólo se da en Colombia. Es un caso que se repite en muchos países del Sur, y en la medida que estos productos se vuelven fuentes de divisas se genera una sobreproducción y por ende una feroz competencia, viéndose los productores obligados a bajar cada vez más los precios. Así en el caso de cultivos tropicales existe una alta concentración de la producción en algunos países, ya que la mayoría de los gobiernos, a pesar de las escasas posibilidades de competencia en el mercado con estos productos tropicales, dirigen toda su política agraria hacia la producción de los mismos. Por ejemplo, el gobierno colombiano ha concedido exenciones tributarias especiales para los cultivos de palma aceitera, caucho y cacao, y planea para el año 2020 una agricultura prácticamente concentrada en productos tropicales.

### **Proyecto Agropecuario Exportador – Colombia 2019 -**

PRODUCTO	NUMERO DE HECTAREAS
Palma africana	2.000.000
Plátano	2.000.000
Frutas	1.000.000
Yuca	1.000.000
Cacao	500.000
Forestal	1.000.000

Fuente: DNP “Visión 2019”, 2005

Lo mas grave de todo es que las divisas que se obtendrán por la exportación de productos tropicales no serán suficientes para la importación de alimentos que se dejaron de producir como maíz, trigo, oleaginosas, etc., para implantar la producción de tropicales, poniéndose en riesgo la soberanía alimentaria. Esto sin tener en cuenta las graves consecuencias que trae la sustitución de cultivos transitorios por monocultivos, sobre la estructura del suelo ya que estos monocultivos degradan y erosionan el mismo, dejando la tierra sin posibilidades de volver a producir productos nativos de los países andinos que son la base de la canasta familiar de los colombianos.

## **Alternativa al TLC: Mandato Agrario**

El Mandato Agrario es una propuesta de política pública agraria que busca, entre otras cosas, procurar por la vigencia real de los derechos económicos, sociales y culturales en el país en el marco de lo que se ha denominado “derecho a la tierra”. Para la constitución de este mandato se dieron cita los días 7 y 8 de abril de 2003 en el Congreso Nacional Agrario diferentes organizaciones campesinas, afrocolombianas e indígenas nacionales. Este mandato se constituye como una alternativa a los TLC que firme Colombia en pro de garantizar el derecho y el ejercicio a la tierra.

Para el caso de la soberanía alimentaria, este Mandato presenta alternativas de corte proteccionista y de garantías suficientes para cada uno de los colombianos, respectivamente. Para el caso de la soberanía alimentaria, el Mandato propone afianzar la autonomía territorial, económica, social, cultural y política de nuestro país como garantía de no dependencia. Así, se plantean alternativas relativas a que cada pueblo debe determinar autónoma y soberanamente la distribución y consumo de la producción del sector agrícola. Lo anterior en claro propósito de fortalecer nuestro mercado interno y nuestra producción nacional de alimentos. Se debe garantizar que la estructura productiva sirva efectivamente para generar bienes básicos para alimentar a toda la población atendiendo a sus necesidades nutricionales y culturales. Además, se debe garantizar el pleno acceso de toda la población a esos alimentos.

Ambos casos deben regirse por la no aprobación de acuerdos de comercio internacional que favorezcan el capital transnacional, que vulneren la producción y distribución nacional. Tampoco se propende por la no aceptación de normas que favorezcan a esas mismas empresas privadas, que busquen vulnerar la propiedad intelectual, patentes, tecnología, medio ambiente, pesca y territorios de las comunidades afrodescendientes, indígenas, campesinas y del conjunto de los colombianos.

En suma, las alternativas propuestas en el Mandato Agrario pretenden ser políticas públicas agrarias que permitan el establecimiento efectivo del derecho a la tierra para todos los colombianos.

## **Conclusiones**

Colombia está cediendo su soberanía alimentaria y por ende coloca en riesgo la seguridad alimentaria de los colombianos.

Como bien dice el dicho, “*quien no conoce su historia está condenado a repetirla*”. Si ya en una ocasión Colombia tuvo un intento de apertura económica y los resultados fueron devastadores, no debería pensar en proponer un TLC que puede hacernos volver al mismo escenario catastrófico del pasado.

El Mandato Agrario presenta la posibilidad de pensar un país diferente para los colombianos, incluyendo las opiniones de los sectores campesinos, afrodescendientes e indígenas de nuestro país. De acuerdo con ese mandato, debemos aplicar en términos de soberanía alimentaria medidas más proteccionistas que busquen fortalecer el mercado interno y medidas que garanticen realmente el acceso de toda la población a los alimentos producidos internamente.

El cambio de cultivos transitorios de productos básicos de la canasta familiar por productos tropicales no sólo está llevando el país hacia un gran déficit económico sino también a una dependencia alimentaria total de las potencias económicas.

Las políticas formuladas en el país por el sector agrario no obedecen a las necesidades y exigencias sociales sino a los modelos trazados por el FMI y el BM que buscan fortalecer los grandes monopolios capitalistas de los países del Norte.

Es claro que el gobierno de turno no está interesado en el bienestar de la población sino en favorecer a los grupos económicos que de hecho están privilegiados como Ardila Lülle.

EU posee muchas más ventajas como la maquinaria, la tecnología, menores costos de los agroquímicos, de los servicios públicos y ventajas en el manejo de las tasas de interés. Tienen mayores avances en materia científica e investigativa. Subsidios para el agro e infraestructura. Todo esto les permite producir a mayor escala y con el máximo aprovechamiento de la tierra. Entonces, no podemos hablar de ventaja comparativa –en los términos de David Ricardo– porque Colombia no puede producir al mismo ritmo que EU ya que no posee las mismas ventajas que este país.

Esto se ve acentuado por la defensa de patentes que perpetúan el monopolio sobre cualquier tipo de avance significativo para el desarrollo del agro en Colombia. Incluso, como es el caso de las mismas semillas transgénicas.

Las supuestas ventajas que traería el TLC con EU para Colombia no son ciertas. No se puede esperar que los colombianos puedan encontrar productos a precios mucho menores en la medida que la producción nacional se verá fuertemente afectada por el aumento en los costos de producción; esto puede llevar a la quiebra de las empresas nacionales productoras de los bienes que se importen de EU y permitirá que ese país se adueñe del monopolio de la producción de bienes básicos para la canasta familiar de los colombianos.

Tampoco habrá posibilidades reales para Colombia de hacer exportaciones a EU mientras no exista la infraestructura necesaria para cumplir con los requisitos que hace ese país para el ingreso de productos colombianos a su nación.

Las razones que justifican el TLC no tienen en cuenta la relevancia de la tasa de cambio en la comercialización de productos, ya que vemos cómo la revaluación del peso colombiano hace más difícil la competencia de los productos nacionales en el exterior en detrimento de la economía nacional.

## **BIBLIOGRAFIA**

- **SUÁREZ** Montoya, Aurelio. *El modelo agrícola colombiano y los alimentos en la globalización*. 2007. Ediciones Aurora.
- **ILSA**. *La cuestión agraria hoy, Colombia: Tierra sin campesinos*. 2008. Textos de Aquí y Ahora.
- **KALMANOVITZ**, Salomón. *La agricultura colombiana en el siglo XX*. 2006. Fondo de la Cultura Económica.
- **MACHADO**, Absalón. *La cuestión agraria en Colombia, fines del milenio*. 1998. El Ancora Editores
- **ILSA**. *Políticas agrarias para Colombia*. 2004. Ediciones Antropos
- **FAJARDO**, Darío. *Tierra, poder político y reformas agraria y rural* contenido en *Cuadernos tierra y justicia*. 2002. Ediciones ILSA
- **MONDRAGÓN**, Héctor, *Biocombustibles y relaciones de dominación*. Contenido en: *Prensa Rural*. 2008. Ediciones Prensa Rural.
- **REVISTA ANTIGONA**, *Movimiento Campesino: lucha y tendencias actuales*, N° 2, 2008. Facultad de Derecho, Ciencias Políticas y Sociales. Universidad Nacional de Colombia.
- **Tratado de Libre Comercio**, último texto aprobado por la Corte Constitucional de Colombia.